



**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE DIREITO
DEPARTAMENTO DE DIREITO DO ESTADO**

**Curso: PARCERIAS NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA
Professor: Marcos Augusto Perez**

**SEMINÁRIO: PARCERIAS EMPRESARIAS PARA A PRESTAÇÃO DE
SERVIÇOS PÚBLICOS: CONCESSÕES 2**

NOME DO ALUNO e GRUPO DE SEMINÁRIO:

.....

NÚMERO USP:

.....

O Metrô de SP quer realizar uma parceria empresarial para a construção, compra e instalação de todos equipamentos, inclusive material rodante (locomotivas e vagões) e operação (prestação dos serviços) de uma nova linha de metrô na cidade de São Paulo.

O Metrô, após realizados os estudos de viabilidade, chega ao seguinte quadro:

- (i) o valor dos investimentos é muito alto para ser arcado exclusivamente pela iniciativa privada, provavelmente não haverá interessados na parceria;
- (ii) o valor da tarifa a ser cobrada dos usuários, para amortização dos investimentos em 35 anos, é também muito alta, o que inviabilizaria o acesso universal ao serviço e reduziria a demanda, frustrando provavelmente a demanda projetada.

Pergunta-se:

1. Que (quais) modelo(s) de concessão poderia(m) ser indicado(s) para resolver os impasses a que chegaram os estudos de viabilidade?
2. Há algum mecanismo instituído pela legislação que possibilite reduzir o investimento a ser realizado pelo parceiro privado?
3. Há mecanismos que possibilitem a redução da tarifa paga a ser paga pelo usuário, mantendo-se a viabilidade econômica da parceria?
4. Que modalidades de garantia o contrato, caso firmado, poderia prever?
5. Além das garantias, haveria outros mecanismos que serviriam para dar segurança aos eventuais financiadores da parceria?
6. Caso surjam dificuldades de financiamento da parceria somente no curso da execução do contrato. Quais as soluções jurídicas que, em tese, poderia ser cogitadas?